

Ecrit par le 7 juillet 2026

ID Recrutement : révélateur de talent



La société **ID Recrutement** a été créée en 2004 par **Isabelle Depret**. Son entreprise propose ses services dans trois activités autour des ressources humaines : le recrutement, le bilan compétences et l'outplacement qui se développe depuis quelques années.

« J'ai commencé ma carrière professionnelle dans les ressources humaines en 1995 chez Leroy Merlin. Cela été une très bonne école pour moi. J'ai ensuite travaillé en tant que chasseur de têtes de recrutement chez Alexandre Tic. Après cette période en tant que salariée, j'ai décidé de créer ma propre boîte en 2004 dans le métier de recrutement qui était alors mon cœur de métier, plus précisément auprès des cadres moyens, dans le domaine de la distribution et de l'industrie », explique Isabelle Depret. Depuis l'entreprise a bien grandi. Elle propose désormais d'autres services. Isabelle Depret est en effet certifiée en tant que coach. « Ces compétences acquises depuis 22 ans m'ont permis depuis quelques années de proposer de l'outplacement aux entreprises ou aux salariés en direct. » L'outplacement consiste à replacer un cadre suite à un licenciement ou une rupture conventionnelle. « Ce concept est en plein développement depuis plusieurs années car les entreprises licencient plutôt qu'elles ne recrutent de cadres en général. Les perspectives à venir sont malheureusement peu optimistes sur le recrutement. Les DRH des entreprises viennent à moi. Je dois évidemment apporter un vrai savoir-faire dans ce domaine. Ma force est également la notoriété acquise depuis plus de 20 ans. »

Ecrit par le 7 juillet 2026

L'accompagnement très personnalisé

« Mon métier dans l'outplacement est d'accompagner des cadres qui bénéficient d'un programme payé par l'entreprise. La situation est compliquée pour eux car ils sont désorientés pour la plupart, à un âge moyen autour de 50 ans. » L'objectif d'Isabelle Depret est de faire du sur-mesure. Pour cela, elle s'appuie bien évidemment sur son expertise en recrutement mais également sur ses compétences en tant que coach. « Je travaille dans de nombreux secteurs d'activités, sur toute la France, dans des entreprises de toutes tailles. Mon projet est de recentrer mon activité localement dans le Vaucluse et en région PACA. » L'entreprise est à ce sujet adhérente à l'association d'entreprises Carpensud depuis 2020 pour bien s'insérer dans son territoire.

Deux chiffres :

- Chiffre d'affaires : un tiers de l'activité sur le recrutement, un tiers sur le bilan de compétences, un tiers sur l'outplacement
- 6 outplacements par an

Le programme d'outplacement en détail

Le programme dure entre six et neuf mois. La première étape est un bilan de compétences poussé qui permet aux cadres de refaire son histoire professionnelle, sur une durée d'un mois à raison d'une réunion par semaine. Différents outils sont utilisés comme l'analyse transactionnelle. « Mon rôle est alors de faire parler la personne le plus possible et de mettre en avant le bon côté en mettant en évidence de nombreuses ressources insoupçonnées. »

Vient ensuite la construction du nouveau projet professionnel qui peut prendre trois orientations : rechercher le même métier que précédemment, opérer une reconversion totale ou créer son entreprise. « Mon œil de recruteurs intervient à ce niveau pour aider la personne à choisir le bon chemin. » Durant cette seconde étape, la construction du CV et la lettre de motivation ainsi que l'entraînement pour les entretiens de recrutement sont réalisés.

« La dernière étape concerne la mise en œuvre de ce projet avec un accompagnement permanent de ma part. Mon objectif est vraiment de redonner de la dignité aux personnes qui doivent repartir avec confiance sur un nouveau projet professionnel suite à un licenciement. »

La personne accompagnée est alors prête à voler de ses propres ailes. Si la personne trouve un emploi rapidement avant les six mois, un accompagnement est toujours réalisé par Isabelle Depret. Il correspond à du coaching sur l'intégration du cadre dans sa nouvelle entreprise.

Ecrit par le 7 juillet 2026

minimiil s'installe dans Ma première usine à Carpentras



Après une levée de 1M€, la marque française des shots probiotiques [minimiil](#) vient d'intégrer Ma première usine à Carpentras. L'entreprise a investi dans son outil de production entièrement certifié bio. Elle vise une capacité de 500 000 shots par an.

Deux ans après son lancement, minimiil, pionnière des shots fermentés dédiés au microbiote, franchit un cap industriel. Après une phase de sous-traitance à Clermont-Ferrand, la startup rapatrie l'intégralité de sa production sur un site en propre à Carpentras, au sein de la pépinière agro-industrielle Ma première usine. L'histoire commence en 2023 à Clermont-Ferrand. [Fabien Marret](#), [Olivier Gagneau](#) et [Annouk](#)

Ecrit par le 7 juillet 2026

[Voisin](#) sont les créateurs de minimiil. « Auparavant, j’avais créé une entreprise en 2009, vendue en 2018. Je suis resté dirigeant jusqu’en 2022. Mon entreprise, monbento, fabriquait des lunch boxes pour enfants. Un an après, j’ai décidé, avec les deux autres associés, de repartir sur une autre aventure entrepreneuriale », explique Fabien Marret. Après réflexion, les trois jeunes créateurs se lancent sur un concept qui a du sens et a un impact sur la santé des gens. Ils décident de travailler sur le marché de la fermentation alimentaire, à base de probiotiques.

Une gamme de probiotiques

minimiil lance ainsi en 2023 sa gamme vegan fermentée. « Nous faisons une fermentation lactique avec plusieurs souches, à base de ferments vegan. Pour obtenir cela, nous avons travaillé durant deux années en recherche-développement pour trouver une recette stable. »

Le premier produit est sorti fin 2025 avec un prestataire. L’entreprise a dû faire l’acquisition de son propre matériel pour un budget de 120 000€. Le produit est un shot végétal vivant contenant du lait à base d’avoine ou d’amande et des fruits, plus les ferments. De la vitamine D et des fibres sont également ajoutées pour apporter un complément santé encore plus fort. Le produit d’une contenance de 60 ml permet de nourrir quotidiennement son microbiote intestinal.

Ecrit par le 7 juillet 2026



La gamme se décline dans quatre parfums lancés sur ce mois de juin. ©Olivier Muselet / L'Echo du Mardi

Arrivé à Carpentras en mai

Les trois associés ont fait un dépôt de candidature auprès de la CoVe. Un nouvel atelier production était en effet libre à la location dans la zone réservée à Ma première usine sur le Marché-gare de Carpentras. « Notre objectif était d'être chez nous et d'assurer notre production nous-mêmes. Cette opportunité est une grande chance pour notre entreprise, avec des loyers de location très attractifs sur plusieurs années, jusqu'à cinq ans. Nous avons réalisé quelques travaux pour adapter l'outil de production à notre process. Pour le lancement de l'entreprise, nous avons eu des subventions de la part de la BPI. Nous venons par ailleurs de lancer une levée de fonds d'un million d'euros. L'entreprise vient d'obtenir la certification bio par l'organisme Ecocert et a lancé sa première production sur le mois de juin avec une gamme comportant quatre parfums, dont trois nouveaux. Nous venons d'embaucher une responsable qualité et production. »

Ecrit par le 7 juillet 2026



L'entreprise a fait l'acquisition de matériel pour sa production. ©Olivier Muselet / L'Echo du Mardi

Les trois associés ont des complémentarités de compétences. Fabien travaille plus sur l'aspect direction, Olivier sur la partie fabrication et recherche-développement et Anouk sur la communication et le marketing. « Pour la partie commerciale, nous nous en occupons tous les trois. » Les produits sont vendus à trois euros l'unité (2,50€ par lot de 20) dans des épiceries fines comme la Grande épicerie de Paris au Bon Marché. Des contacts sont en cours de finalisation pour les magasins bio comme Biocoop et Naturalia. La vente en ligne est également possible.

Les projets de l'entreprise sont de tripler rapidement le chiffre d'affaires. Pour cela, elle va conquérir de nouveaux clients, proposer également ses services de fabrication à façon pour des industriels. Du côté des embauches, l'entreprise a pour projet à terme de recruter un assistant de production. « Nous voulons vraiment développer ce produit qui améliore et préserve la santé humaine. »

minimiil en chiffres :

- 60 ml de concentré en flacon, baptisé Gut Power, par shot
- 10 milliards de probiotiques par flacon

Ecrit par le 7 juillet 2026

- quatre souches utilisées pour la fermentation ayant chacune leur spécificité
- 100 % végétal, sans lactose
- 4 saveurs disponibles : Cassis-myrtille, Poire-vanille, Mangue-gingembre-curcuma, et Hibiscus-menthe
- 180 m2 d'outil de production comprenant des chambres froides, la production et des bureaux à l'étage
- 100 000€ d'investissement sur le nouveau site
- Prévisionnels de chiffre d'affaires : 500 000€ en 2027 et 1,5 millions d'€ en 2028

L'entreprise provençale Qista sélectionnée pour participer aux journées Choose France organisées par l'Élysée



En amont du Sommet International [Choose France](#), dont la vocation est de promouvoir l'attractivité économique auprès d'investisseurs internationaux, organisé à Versailles le 1^{er} juin,

Écrit par le 7 juillet 2026

la présidence de la République et le gouvernement ont organisé les premières journées Choose France.

Sur le modèle des Journées du patrimoine, cette initiative met à l'honneur des entreprises françaises et étrangères investissant et innovant en France, à travers des ouvertures exceptionnelles au public. L'entreprise [Qista](#) installée à Sénas (Bouches-du-Rhône) ayant été sélectionnée elle a exceptionnellement ouvert ses portes au public le 29 mai dernier.

Cette journée a permis au grand public de découvrir les coulisses d'une PME industrielle française devenue une référence dans la lutte écologique contre les moustiques, grâce à une technologie brevetée de biomimétisme aujourd'hui déployée dans près de 150 municipalités réparties dans 37 territoires dans le monde. Une visite des ateliers de production, une immersion dans le laboratoire d'entomologie intégré Qista Lab, et des démonstrations des bornes anti-moustiques étaient proposées. Les visiteurs ont pu échanger avec les équipes de Qista et son fondateur [Pierre Bellagambi](#).

[Contre les moustiques : Qista l'anti-pesticide pour lutter durablement](#)

Ta Bonne Pioche : de l'électroménager recyclé à petit prix

Ecrit par le 7 juillet 2026



Ta Bonne Pioche est une jeune entreprise lancée en 2025 à Sarrians avec une idée simple : donner une seconde vie à des appareils électroménagers encore parfaitement fonctionnels, qu'ils soient reconditionnés ou neufs avec un défaut d'aspect. L'objectif : permettre aux consommateurs de s'équiper intelligemment, à moindre coût, tout en limitant le gaspillage. Frigos, lave-linges, fours sont ainsi testés, vérifiés et garantis, avec des remises pouvant aller jusqu'à -60%.

« Nous sommes trois amis d'enfance. Nous avons effectué l'ensemble de notre collège ensemble. Après des études en master en alternance dans des domaines différents, gestion, commerce et logistique. Nous voulions depuis toujours créer une entreprise ensemble. Après les études, c'était le moment pour nous de se lancer. Nous sommes décidés il y a un an, en mai 2025. Pour nous aider, nous avons sollicité l'aide d'[Initiative Ventoux](#). Nous avons décidé du concept de notre entreprise suite à trois jours de brainstorming », explique [Kole Trelcat](#), l'un des trois créateurs. « L'objectif prioritaire était pour nous de se lancer dans un concept vertueux. » L'idée s'est alors portée sur de l'électroménager recyclé ou à défaut d'aspect. Ce type de vente a un impact positif sur l'environnement. Elle travaille sur une base de circuit court. Les trois jeunes chefs d'entrepris trouvent alors un local d'une grande surface nécessaire à leur activité à un prix abordable sur la commune de Sarrians.

Écrit par le 7 juillet 2026

Électroménager à petit prix

Au départ, l'entreprise se lance dans l'électroménager à défaut d'aspect. La société se tourne alors vers des centrales d'achat comme Boulanger et Darty pour récupérer du gros électroménager qui a un défaut d'aspect suite à une livraison. « Après à une étude de marché, nous nous sommes rendus compte que nous sommes les seuls sur le territoire du Comtat Venaissin à vendre ce type d'article. »

Un second concept de recyclage

Rapidement, les trois chefs d'entreprise se rendent compte qu'ils peuvent également développer un autre concept autour de l'électroménager, à savoir le recyclage. Ils nouent alors un partenariat avec la déchetterie de la [CoVe](#) pour récupérer du vieil électroménager. Une réflexion est en ce moment menée pour solliciter d'autres déchetteries comme celle des Sorgues-du-Comtat. [Loan Perret](#), le second de la bande, est allé se former au [Fab Lab](#) de Pernes-les-Fontaines, sur la réparation de l'électroménager. Cette nouvelle compétence a permis à l'entreprise cette diversification. Les appareils électroménagers reçus des déchetteries sont alors diagnostiqués et réparés dans le local pour être revendus à des conditions tarifaires intéressantes. Certains, non réparables sont alors désossés pour pouvoir récupérer les pièces détachées. « Ces produits reconditionnés s'inscrivent parfaitement dans notre volonté d'avoir un impact positif sur l'environnement et de proposer à notre clientèle tous les budgets selon leur pouvoir d'achat. »

Ecrit par le 7 juillet 2026



La station technique permet le diagnostic et la réparation

Ecrit par le 7 juillet 2026



Loan Perret assure la réparation suite à sa formation au Fab lab de Pernes

©Olivier Muselet / L'Echo du Mardi

Troisième pôle : la réparation

« De nombreux clients nous ont appelés pour faire réparer leur électroménager. Il y a très peu d'intervenants sur ce service. Nous avons ainsi décidé depuis décembre de nous lancer sur ce marché de service. Nous avons deux forfaits : un à domicile et un sur notre site, comprenant le diagnostic, une heure de réparation et un devis si besoin d'une pièce. En cas de non réparation possible, un bon d'achat de 50% du forfait est accordé aux clients. »

Prix inférieurs au marché

« En moyenne, nous vendons-nous articles moins chers, autour de 35%, cela peut aller jusqu'à -60%. »

Ecrit par le 7 juillet 2026

Tout est vendu avec une garantie, avec 34 points de contrôle, dans notre station de tests. La vente des produits s'effectue sur le site de Ta bonne pioche sur toute la France. « Avec une année d'exercice, nous sommes rendus compte que la majorité de nos ventes sont effectuées localement sur le concept click and collect. Nous pouvons également assurer la livraison gérée par le troisième codirigeant, [Nicolas Broussier](#), avec l'acquisition d'un camion de 20m³. »

Une première année positive

Le bilan financier après une année d'exercice est positif. L'entreprise est en effet rapidement arrivée à son point d'équilibre, qui se situe entre 15 et 20 000€ mensuels. L'objectif est évidemment de croître rapidement grâce à un volume supplémentaire mais également aux diversifications mises en place par les trois codirigeants. Cela permettra d'embaucher un salarié confirmé dans la réparation. L'idée des trois dirigeants est d'ouvrir leur local avec un magasin en étant propriétaires. En termes de diversification, l'entreprise a aussi pour projet de travailler sur l'outillage électro-portatif pour répondre à un besoin de sa clientèle.

L'entreprise se fait connaître sur le territoire économique local. Elle vient ainsi d'intégrer l'association entreprise [Carpensud](#).

Les chiffres :

- 70% des ventes en local, en livraison ou en click and collect
- 30% des ventes sur d'autres régions en livraison avec un prestataire

Gammes d'électroménager vendues

- Lave-linge
- Lave-vaisselle
- Four
- Micro-ondes
- Cuisinière, gazinière
- Sèche-linge
- Hotte

L'entreprise Les Monocyclettes sort sa première collection de maillots de bain post-

Ecrit par le 7 juillet 2026

mastectomie



Fondée en 2019 à La Bastide des Jourdans, l'entreprise [Les Monocyclettes](#), spécialisée dans la lingerie post-mastectomie, élargit sa gamme et dévoile la collection 'Amazone Solaire' qui compte quatre maillots de bain et deux kimonos, pour aider les femmes à se réapproprier leur corps après un cancer du sein.

L'été peut être une période difficile pour les femmes ayant subi une mastectomie suite à un cancer du sein, les maillots de bain standards n'étant pas toujours adaptés. Ainsi, la Vauclusienne [Angélique Lecomte](#), fondatrice de l'entreprise Les Monocyclettes, a décidé de lancer la collection 'Amazone Solaire' afin que les femmes se réapproprient leur corps et se sentent bien dans leur maillot à la plage.

La collection, co-créée avec des femmes ayant vécu une mastectomie, est composée d'un maillot appelé 'Calypso' en quatre coloris, ainsi que le kimono 'Ulysse' en deux coloris. « Avec cette nouvelle collection, la marque répond à des situations très concrètes : inconfort de la prothèse dans l'eau, asymétrie que les modèles classiques n'accompagnent pas, cicatrices à protéger du soleil, besoin de pièces actuelles et non médicalisées », explique la fondatrice de l'entreprise.

Les Monocyclettes souhaitent proposer un modèle de maillots de bain tendance et adaptable en fonction

Ecrit par le 7 juillet 2026

des besoins de chacune. En plus de choisir la taille qui leur correspond, les femmes peuvent sélectionner le côté du volant du maillot qui leur permet également de mettre leur prothèse, une coque discrète, ou rien.

[Les Monocyclettes redonnent confiance aux femmes qui ont eu un cancer du sein](#)

Koppert nomme Hans Peters comme PDG pour assoir son développement à l'international



Ecrit par le 7 juillet 2026

A compter du 1^{er} mai 2026, [Hans Peters](#) prendra la présidence du groupe néerlandais [Koppert](#) succédant ainsi à [René Koppert](#). Leader mondial des biosolutions et de la pollinisation naturelle depuis plus de 55 ans, Koppert est implantée en France depuis 1984 avec 4 agences : Cavaillon, Plan d'Orgon, Agen et Nantes. La nomination de Hans Peters est présentée par la direction de l'entreprise comme un tournant majeur dans son développement à l'international.

Déjà présent à l'international dans une centaine de pays, le groupe Koppert a besoin aujourd'hui de consolider cette présence à l'international pour assurer son développement. C'est la raison pour laquelle elle a fait appel à Hans Peter qui a occupé des fonctions de direction au sein de groupes de premier plan tels que Unilever, NS et Eneco. Avant de rejoindre Koppert, il était PDG de la société Priva (spécialisée dans le chauffage des serres). Dans son parcours professionnel, il a développé un intérêt particulier pour le secteur agricole, porté par la convergence entre innovation, esprit entrepreneurial et impact sur les systèmes alimentaires mondiaux.

Le groupe Koppert a son siège social aux Pays-Bas et compte près de 3000 collaborateurs dans le monde. Il aide les producteurs à soutenir, protéger et renforcer leurs cultures grâce à un système intégré de solutions naturelles. Pour cela, il utilise des ennemis naturels pour lutter contre les ravageurs et les maladies, des bourdons pour la pollinisation et des microorganismes et autres biostimulants pour soutenir, protéger et renforcer les cultures. L'entreprise a été primée en janvier dernier au SIVAL d'Angers pour deux de ses innovations dans le domaine du bio contrôle.

[L'entreprise cavaillonnaise Koppert France récompensée pour deux innovations dans le domaine du bio contrôle](#)

Créé par un Vauclusien, Bacchus Conseil fête son 100e Groupement Foncier Viticole au Palais des Papes

Ecrit par le 7 juillet 2026



C'est dans la capitale des Côtes-du-Rhône, Avignon, que [Jean-Claude Chasson](#), fondateur et président de [Bacchus Conseil](#), a décidé de mettre en lumière le samedi 9 mai ce concept qu'il a inventé en 1989 qui préserve et pérennise tout patrimoine foncier viticole ou agricole.

Jean-Claude Chasson a grandi à Châteauneuf-du-Pape. « Mon père était responsable du Canal de Pierrelatte et ma maman tenait une épicerie. À l'époque, dans le village, il y avait une dizaine de magasins d'alimentation, précise-t-il. Et elle m'a incité à devenir comptable. A l'époque, dans les années 1970, c'était le début de la fiscalité agricole et les paysans ont pu s'assujettir à la TVA à 7%. Au bout de 2 ans, ils ont été imposés en fonction de leur chiffre d'affaires au bénéfice réel. C'est le moment où j'ai travaillé au Centre de Gestion Agricole au sein de la Chambre d'Agriculture de Vaucluse. »

Jean-Claude Chasson raconte sa trajectoire. « En 1981, j'ai rencontré un ancien administrateur des colonies qui était expert-comptable à Avignon, nous avons sympathisé, nous avons des affinités et nous nous sommes associés. Petit à petit, nous avons eu jusqu'à 70% de vignerons comme clients pour gérer

Ecrit par le 7 juillet 2026

leurs comptes et en 1989 nous avons fondé la SREC (Société Rhôdanienne d'expertise comptable) et ça a duré 45 ans. Aujourd'hui, la SREC emploie 45 salariés, a des bureaux à Sainte-Cécile-les-Vignes, Carpentras, Cavaillon, Vedène. Et ce qui me fait plaisir c'est que nombre de collaborateurs que j'ai engagés ont passé toute leur carrière chez moi, jusqu'à la retraite. »

Le développement de Bacchus Conseil

Comment est née l'idée de transmission de vignobles ? Réponse de Jean-Claude Chasson : « C'est au cours d'une discussion avec Paul et Régine Coulon de Châteauneuf-du-Pape, dont la famille est depuis 1695 propriétaire du fameux Domaine de Beurenard qui souhaitaient installer leurs deux fils, Daniel et Frédéric. La famille avait cette propriété avec cave de vinification à Châteauneuf et une autre à Rasteau. C'est ainsi qu'est né le modèle de ce tout nouveau GFV (Goupement Foncier Viticole) de Bacchus Conseil. Autour de 3 idées-forces : l'économie solidaire, le développement durable et l'œnotourisme, pour redonner du sens à l'investissement foncier ».

Le développement du groupe a été démultiplié grâce au fichier clients de chez Beurenard, inspiré de celui du *Chasseur Français*, un magazine très lu. « Nous comptons aujourd'hui 8 390 associés passionnés, nous avons financé 65M€ à travers 37 appellations et 78 domaines. Notamment celui de Michel Chapoutier dans la Vallée du Rhône, le Clos Saint-Jean à Châteauneuf, le Champagne Mailly Grand Cru, le vignoble Haverlan à Bordeaux auxquels nous avons ajouté le Domaine de Bournissac et son huile d'olive bio récompensée à de multiples reprises pour sa qualité. »

« Allier patrimoine, plaisir et responsabilité »

Jean-Claude Chasson qui a trois enfants, deux fils Serge et Guillaume et une fille Lauren, est aussi propriétaire de vignes, 75 hectares à Roussillon, en face des falaises d'ocres. « Un vrai coup de foudre quand je les ai découverts, c'est ça qui m'a donné l'idée de développer l'œnotourisme, dans un cadre aussi idyllique. D'ailleurs, le 100e groupement que nous fêtons le 9 mai, ce n'est ni un chiffre, ni un aboutissement. Ce sont 100 rencontres humaines, 100 vigneronnes d'exception en quête de sens. C'est la preuve, dans un secteur où la pression du foncier s'exerce à l'extrême, qu'on peut allier patrimoine, plaisir et responsabilité. Nous nous sommes adaptés aux évolutions de la viticulture, au changement climatique, aux attentes des consommateurs. Entreprendre c'est une énergie qui se renouvelle. »

Bacchus Conseil c'est une équipe à taille humaine, qui propose un interlocuteur dédié, compétent qui instaure une relation de confiance. Son expertise couvre l'intégralité du cycle de vie d'un vignoble : identification, solidité financière, audit fiscal et agronomique, structuration juridique, commercialisation, gestion, organisation des assemblées générale, accompagnement à la revente. D'ailleurs la SAFER travaille souvent avec pour accompagner les exploitations avec des montages transparents pour fixer les prix, ce qui contribue au dynamisme de l'agriculture, de la viticulture et du territoire.

Le 100e groupement foncier viticole

Le 9 mai, pour ce 100e groupement foncier, un aréopage de vigneronnes, associés, partenaires,

Ecrit par le 7 juillet 2026

investisseurs, cabinets de gestion du patrimoine est invité au Palais des Papes. Avec cérémonie d'intronisation en Salle des Conclaves, puis apéritif et dégustation suivis d'un dîner gastronomique au Grand Tinel, pour sublimer vins et mets. Un 35e anniversaire de partage et de fidélité, de passion et de transmission. « L'histoire continue, le meilleur reste à venir », conclut le créateur de Bacchus Conseil, Jean-Claude Chasson, à l'origine de cette magnifique aventure humaine et patrimoniale.

Le groupe aptésien Delta Plus rachète la société brésilienne Athenas



Le groupe **Delta Plus**, basé à Apt et spécialisé dans les équipements de protection individuelle (EPI) accélère son développement au Brésil avec l'acquisition de la société Athenas, leader de la protection antichute.

Ecrit par le 7 juillet 2026

Alors que [Delta Plus a enregistré un chiffre d'affaires en légère baisse en 2025](#), le Groupe a pour objectif en 2026 un retour à la croissance organique. Pour ce faire, l'entreprise aptésienne souhaite consolider ses positions et ses dynamiques sur les zones à fort potentiel, comme l'Amérique du Sud.

C'est pourquoi le Groupe vient de faire l'acquisition d'Athénas, une entreprise brésilienne spécialisée dans la protection antichute. Créée en 2005 et basée à São Paulo, l'entreprise, qui emploie une centaine de salariés, réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 7,2M€.

Vers une position de leader des EPI au Brésil

Delta Plus avait déjà fait l'acquisition de Pro Safety en 2013 et de White Lake en 2020, deux sociétés brésiliennes respectivement spécialiste dans la production et la commercialisation d'équipements de protection de la tête et spécialiste de la chaussure de sécurité sur son marché domestique. Ainsi, le Groupe s'ancre davantage sur le territoire brésilien avec le rachat d'Athenas.

Cette entreprise apporte à Delta Plus une expertise de premier plan et un leadership technologique sur le segment de l'antichute au Brésil. Son acquisition marque donc une nouvelle étape majeure dans l'ambition du groupe aptésien de devenir le leader de référence des EPI dans le pays d'Amérique du Sud. « Cette acquisition est une opportunité unique d'élever les standards de sécurité au Brésil, affirme [Jérôme Benoit](#), PDG de Delta Plus. Leur leadership sur le marché de l'antichute et notre présence mondiale vont nous permettre de proposer des solutions complètes et innovantes pour la protection des travailleurs brésiliens. »

Maison Augier : une histoire familiale depuis 1899

Ecrit par le 7 juillet 2026



La Maison [Augier](#) propose tous les métiers et services autour du bricolage, de l'agencement au bâtiment. Cette entreprise familiale qui été créée en 1899 à Vaison-la-Romaine vient remodeler l'ensemble de son magasin.

L'histoire commence à Crillon-le-Brave. Casimir Girard est traceur de pierres dans les carrières de ce village situé au pied du Mont-Ventoux. Ce dernier est ensuite devenu entrepreneur avec la construction de l'école du village de Séguret. Il rachète ensuite un fonds de commerce à un marchand de bois à Vaison-la-Romaine en 1899. « Son fils, Noël, reprend la suite. Son gendre, Marcel Augier, mon grand-père paysan expéditeur originaire de Montbrun-les-Bains, continue le développement de l'entreprise », explique [Christophe Augier](#), le dirigeant actuel depuis 2005. Mon grand-père arrive avec sa famille à Vaison-la-Romaine dans les années 30. Il prend la direction de l'entreprise à partir de 1946. Mon père, Marc, reprend les rênes quant à lui en 1970 en développant de nombreux métiers autour du bricolage et du bâtiment. »

Ecrit par le 7 juillet 2026



La maison Augier à Vaison-la-Romaine en 1914

Ecrit par le 7 juillet 2026



La maison Augier à Vaison-la-Romaine dans les années 60

©Augier

Une diversité de métiers et de prestations

Depuis 2005, l'entreprise a continué son développement en étant basée sur la commune de Saint-Romain-en-Viennois. « Nous devons arriver à fournir les meilleurs services dans les différents métiers que nous proposons. Les clients arrivent chez nous en trouvant des matériaux, de la menuiserie, du carrelage et du bricolage, tout cela sous trois enseignes : Gedimat depuis 2025 pour les matériaux, partenaire Weldom pour le bricolage et Batiman pour la menuiserie et les cuisines », explique Christophe Augier. L'entreprise a la ferme volonté d'être spécialisée dans chaque métier est d'apporter un conseil pointu à sa clientèle qui est composée à la fois de professionnels et de particuliers, avec une offre bien différenciée. « Nous avons un seul point de vente pour l'ensemble de nos métiers, avec des gammes de produits qui ne sont pas les mêmes. À titre d'exemple, nous avons 3 mètres linéaires de gamme de forets et un mètre destiné aux professionnels. »

Ecrit par le 7 juillet 2026

Un magasin réaménagé

L'inauguration a eu lieu en mars dernier. Le magasin a été complètement réaménagé, pour permettre à l'ensemble de la clientèle un meilleur confort d'achat. Un agrandissement avait déjà eu lieu en 2015. En plus d'une meilleure présentation dans du mobilier adapté et d'une façade entièrement relookée, l'entreprise en a profité pour faire une revue de l'ensemble de ses gammes. « L'équipe a aussi l'avantage de travailler désormais dans un nouvel outil de travail, beaucoup plus confortable. »



L'ensemble des bâtiments se trouve sur une surface de 3,8 ha, juste à côté de Vaison-la-Romaine

Ecrit par le 7 juillet 2026



Le magasin a été entièrement remodelé, avec une façade flambant neuve

©Augier

Un marché atone

L'objectif de l'entreprise est de rester dans les mêmes grandeurs de chiffre d'affaires, dans un contexte économique plutôt morose sur le bricolage. « Le marché du bâtiment neuf a beaucoup souffert ces dernières années. Sur la rénovation, nous tirons notre épingle du jeu en proposant à nos clients du clé en main, de la conception à l'installation d'une cuisine par exemple. Sur le marché du bricolage, il y a une certaine dynamique même si nous ne sommes plus sur les mêmes chiffres que pendant le Covid. Nous arrivons malgré tout malgré ce contexte économique difficile à tirer notre épingle du jeu sur nos différents métiers. »

Des chiffres

Ecrit par le 7 juillet 2026

- Surface de l'ensemble de l'entreprise : 3,8 ha, dont 3 000 m² de surface de vente pour le bricolage, 1 400 m² de salles d'exposition de matériaux
- Nombre de références : 19 000 en bricolage
- Nombre de salariés et alternants : 44
- Chiffre d'affaires 2025 : 9 millions d'euros (même objectif pour 2026)

Deux infos :

- L'enseigne nationale Batiman a été créée en 1989 par Marc Augier, le père de Christophe. Cette initiative a été un succès. « L'idée a été initiée par mon grand-père qui a cherché à se réunir avec d'autres négoce en créant un groupement d'achat à la sortie de la guerre. Cette idée de groupement où, à plusieurs on est plus fort que seul, a été reprise par mon père pour la création de Batiman, sur le marché de la menuiserie. L'enseigne s'est ainsi montée avec plusieurs associés pour devenir aujourd'hui une belle marque de menuiserie nationale. »
- L'entreprise est la première à avoir obtenu dans l'activité de négoce le label Bois de France en 2023.